

Alma, Corazón, Vida

REFLEXIÓN SOBRE EL MODELO EMPRESARIAL

Adrián Díaz, empresario español y experto en China: "Los chinos son los peores hombres de negocios que he conocido"

El divulgador sostiene que buena parte del éxito comercial de China no reside en sofisticadas estrategias de negocio, sino en la aplicación constante de tres principios que considera sorprendentemente sencillos



Adrián Díaz en el podcast (Youtube)

Por **ACyV**

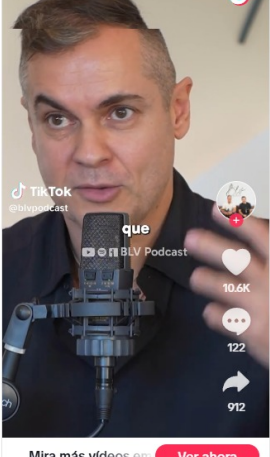
17/07/2026 - 08:45



Seguir en Google

Una de las ideas más extendidas sobre el **éxito económico de China** quedó en entredicho durante una reciente intervención del divulgador **Adrián Díaz**, que defendió que la fortaleza comercial del país no responde a complejas estrategias empresariales, sino a la aplicación constante de unos principios muy básicos.

Durante su participación en el podcast *Búscate la vida*, el experto en China sorprendió con una afirmación que, según él mismo reconoce, suele chocar con la imagen que muchos tienen de sus análisis. "Los chinos son **los peores hombres de negocios** que he conocido en el planeta", aseguró al comienzo de su intervención, una frase que inmediatamente matizó para explicar qué quería decir exactamente.



Mira más vídeos en [@blvpodcast](#)
"Los chinos cumplen 3 normas que entendería un niño... y nos arrasan"
sonido original - Búscate la vida

Lejos de cuestionar la capacidad de trabajo o el éxito económico del **gigante asiático**, Díaz sostuvo que **el triunfo de muchos comerciantes chinos** no se basa en sofisticadas técnicas de gestión, sino en la disciplina para aplicar **tres reglas muy sencillas**. A su juicio, son principios tan elementales que "los entendería un niño de ocho años".

Tres normas muy simples

El experto resumió esas claves en tres ideas. La primera consiste en ofrecer precios inferiores a los de la competencia. "**Venden barato** e intentan vender más barato que el de al lado", explicó.



La segunda tiene que ver con **la ubicación de los negocios**. Según Díaz, en lugar de dedicar grandes esfuerzos a atraer clientes mediante campañas o estrategias comerciales, muchos comerciantes optan por instalarse directamente en calles con un elevado tránsito de personas. "**Se colocan en una calle principal**", señaló, porque así los potenciales compradores pasan inevitablemente por delante del establecimiento.

La tercera, añadió, está relacionada con **la dedicación al trabajo**. En su opinión, los **empresarios chinos** destacan por la enorme cantidad de horas que invierten en sus negocios. "**Le echan más horas** que nadie", resumió. Para Adrián Díaz, la combinación de estos tres factores resulta mucho más eficaz de lo que muchos empresarios occidentales están dispuestos a admitir.

Una comparación con los negocios occidentales

A partir de esa reflexión, el divulgador estableció una comparación con la forma en la que, a su juicio, se gestionan **numerosos comercios en países occidentales**.

Recordó que con frecuencia se insiste en aspectos como el marketing, **la atención al cliente**, el servicio posventa o **la imagen del establecimiento**. También mencionó recomendaciones habituales para cualquier pequeño negocio, como mantener el local limpio, no distraerse con el teléfono móvil cuando un cliente está siendo atendido o evitar determinadas actitudes que transmitan desinterés.

TE PUEDE INTERESAR



China reforma sus leyes laborales para proteger a los trabajadores de la IA

POR JESUS DIAZ

Sin embargo, considera que, pese a conceder tanta importancia a todos esos elementos, muchas empresas siguen sin ser capaces de competir con quienes centran todos sus esfuerzos en **aplicar esas tres reglas básicas**. "Nosotros que somos tan inteligentes y que sabemos de marketing, **de servicio posventa**... con todo eso no les ganamos", afirmó durante la conversación.

La constancia como ventaja competitiva

La reflexión de **Díaz** pone el foco en una idea recurrente cuando se analiza **el crecimiento económico chino**: la importancia de la ejecución frente a la sofisticación.

Según explicó, mientras muchas empresas buscan diferenciarse mediante estrategias complejas o herramientas cada vez más elaboradas, numerosos comerciantes chinos continúan apostando por fórmulas sencillas: **ajustar al máximo los precios**, situarse donde hay **mayor afluencia de clientes** y dedicar largas jornadas al negocio.

TE PUEDE INTERESAR



Confucio, filósofo chino: "Cuando es obvio que no se pueden alcanzar los objetivos, no ajustes los objetivos; ajusta los pasos a seguir"

POR ACYV

Para el experto, esa capacidad para mantener de forma constante esas tres prácticas explica buena parte de su éxito comercial. "Ellos lo único que hacen bien son **tres cosas superbásicas** y con eso nos arrasan", concluyó durante su intervención en el podcast, defendiendo que, en ocasiones, la diferencia no está en hacer más cosas, sino en **ejecutar con disciplina las más elementales**.



Seguir en Google

Virales

El redactor recomienda



China reforma sus leyes laborales para proteger a los trabajadores de la IA

Jesús Díaz



Adrián Díaz, empresario español en China: "Si a un chino se le propusiera ganar 5.000 euros gratis al mes el resto de su vida, no lo firmaría"

Silvia López



Adrián Díaz, empresario español: "El fenómeno okupa sería impensable en China, y no existen los mendigos"

Roberto Ruiz Anderson

COMENTARIOS 2

Participa en el debate. ¡Escribe un comentario!

Moderamos los comentarios de nuestra **comunidad** para asegurar una discusión sana y constructiva.

Enviar

Todos Mejor valorados

JAVIER 937
2026-07-17 10:43:58

No te olvides de otra norma: saltarse cualquier legalidad o norma ética si es necesario. Les da igual todo.

0 0 **Responder** Denunciar

LUIS PEREZ 335
2026-07-17 10:14:42

Los chinos son buenos hombres de negocios y su fórmula es muy eficiente. Vender barato, situarse en los mejores locales y trabajar muchas horas.

0 0 **Responder** Denunciar

El Confidencial

Últimas noticias
ACyV
Viajes
Tecnología
Televisión
Deportes

España
Internacional
Cultura
Motor
Cotizalla
Economía

Empresas
Finanzas personales
Vivienda
Inmobiliario
Bienestar
Salud

Vanitatis

Famosos
Estilo
Celebrities
Vida Saludable
Casas Reales

Servicios

El tiempo en España
Compras y Regalos
Horóscopo
Tags
Cotizaciones bolsa
Mundial